

INCENTIVOS ASIMÉTRICOS, IGNORANCIA RACIONAL Y SELECCIÓN ADVERSA DE ÉLITES

Un modelo de participación expresiva, agencia política y decepción acumulada

Xema Gatnau

Ensayo teórico · Elección pública y teoría democrática

2026

Resumen

Este artículo propone un modelo integrado de comportamiento político basado en una asimetría fundamental de incentivos. Para el votante individual, la probabilidad de alterar el resultado electoral mediante su voto es prácticamente nula, por lo que tanto votar como, especialmente, informarse de manera rigurosa pueden resultar instrumentalmente irracionales. Para el representante político, en cambio, una sola decisión puede redistribuir cantidades enormes de recursos, poder, cargos y oportunidades. El resultado es una estructura paradójica: quienes tienen menor capacidad individual de influencia tienen también los incentivos más débiles para adquirir información, mientras que quienes concentran capacidad decisoria afrontan incentivos intensos para maximizar intereses propios, partidistas o de red.

El trabajo combina la ignorancia racional de Downs, el cálculo del voto de Riker y Ordeshook, la teoría del voto expresivo, la elección pública de Buchanan y Tullock, el problema principal-agente, la búsqueda de rentas y la selección de candidatos dentro de organizaciones políticas. Se añade un componente de selección adversa de élites: el conjunto de habilidades que permite ascender en una organización política no coincide necesariamente con el conjunto que permite gobernar bien. El paper distingue además selección de socialización: una organización puede atraer y promover determinados perfiles y, después, entrenarlos en las prácticas que premia.

Finalmente se incorpora una función dinámica de participación. El voto puede mantener utilidad positiva aunque su eficacia instrumental sea despreciable porque proporciona utilidad moral, expresiva, identitaria o de hábito. La decepción acumulada reduce esa utilidad, pero compite con el deber cívico, la habituación y la reducción del coste relativo de participar a lo largo del ciclo vital. Esto permite explicar por qué la experiencia política puede generar cinismo sin producir necesariamente menor participación electoral.

Palabras clave: elección pública; ignorancia racional; paradoja del voto; voto expresivo; deber cívico; principal-agente; rent seeking; selección política; oligarquía; élites; abstención; decepción política.

1. Introducción: la extraña racionalidad de una institución de masas

La democracia representativa moderna descansa sobre un gesto minúsculo: un individuo deposita un voto entre millones. Socialmente, el resultado agregado puede decidir gobiernos, presupuestos, impuestos, guerras, regulaciones o redistribuciones de enorme magnitud. Individualmente, sin embargo, la capacidad causal de cada papeleta es casi inexistente. La importancia colectiva de la elección y la importancia instrumental del acto individual se mueven, por tanto, en escalas radicalmente diferentes.

«Si ya es absurdo votar, imagínate informarse correctamente.»

La frase es deliberadamente provocadora, pero señala un problema económico real. “Absurdo” no significa aquí necesariamente moralmente absurdo ni psicológicamente incomprensible. Significa que, bajo un cálculo estrictamente instrumental, el rendimiento esperado del acto es extraordinariamente pequeño. El esfuerzo de desplazarse, esperar, decidir y votar tiene un coste; el esfuerzo de comprender programas, presupuestos, instituciones y consecuencias políticas tiene un coste todavía mayor. La probabilidad de que ese esfuerzo haga decisivo el voto del individuo permanece, sin embargo, cercana a cero.

La teoría de la elección pública permitió tratar este problema sin asumir que ciudadanos, funcionarios o representantes cambian de naturaleza cuando entran en la esfera política. Si en el mercado se supone que los individuos responden a incentivos, persiguen objetivos y economizan información, no hay una razón evidente para sustituirlos en política por agentes omniscientes y desinteresados. El propósito de este artículo es llevar esa intuición a tres niveles simultáneos: el ciudadano que vota, el representante que decide y la organización que selecciona a quienes podrán decidir.

La tesis no es que todo votante sea ignorante ni que todo político sea corrupto. Es más incómoda: las instituciones pueden producir comportamientos previsibles sin necesitar ni ciudadanos estúpidos ni gobernantes inicialmente malvados. Basta con que los costes, beneficios, probabilidades y procesos de selección estén desigualmente distribuidos.

2. Del homo politicus al idiōtēs racional

2.1. Una aclaración filológica que mejora la paradoja

La palabra griega ἰδιώτης (idiōtēs) designaba primordialmente al particular, al ciudadano privado o al lego, en oposición al magistrado, funcionario o especialista. No es filológicamente exacto traducirla sin más como “el que no vota” o “el que se desentiende de la política”. La cultura política ateniense sí podía censurar a quien no participaba en los asuntos comunes, pero la identificación moderna entre idiōtēs y abstencionista político es una simplificación posterior.

Precisamente por ello la inversión conceptual resulta más sugerente. La tradición cívica tiende a presentar al buen ciudadano como quien se interesa por la polis y al “idiota” como quien se encierra en lo privado. La elección pública introduce una posibilidad incómoda: bajo determinadas condiciones institucionales, el ciudadano que se mantiene relativamente al margen puede estar economizando racionalmente un recurso escaso -su tiempo-. En ese sentido metafórico, el idiōtēs puede ser racional.

2.2. El cálculo instrumental del voto

En su formulación más sencilla, la utilidad instrumental esperada de votar puede expresarse como:

$$U(V) = pB - C$$

donde p es la probabilidad de que el voto individual sea decisivo, B el beneficio que el individuo atribuye a que venza su opción preferida y C el coste de participar. En electorados grandes, p es minúsculo. Anthony Downs convirtió esta observación en uno de los puntos centrales de la teoría económica de la democracia: el coste de adquirir información política puede superar racionalmente el beneficio esperado de utilizarla en una decisión individual cuyo impacto marginal es casi nulo (Downs, 1957).

Puede darse un beneficio político social enorme y, al mismo tiempo, un beneficio privado esperado casi cero. Esta divergencia es esencial. Una elección puede decidir el destino de cientos de miles de millones de euros sin que por ello el votante individual tenga cientos de miles de millones de razones para estudiar la elección. Su participación causal en el resultado continúa siendo aproximadamente $1/N$, modulada por la probabilidad de empate o cuasiempate.

2.3. Informarse puede ser todavía “más irracional” que votar

La ignorancia racional no afirma que la ignorancia sea buena. Afirma que adquirir información es costoso y que el beneficio privado de esa adquisición puede ser pequeño. Si C_I representa el coste de información y ΔB la mejora potencial del resultado para el individuo derivada de emitir un voto mejor informado, puede escribirse:

$$U(I) = p\Delta B - C_I$$

Como p continúa siendo extremadamente pequeño, un ciudadano puede dedicar decenas de horas a estudiar política sin modificar apreciablemente el resultado esperado de una elección. La frase radical - “si ya es absurdo votar, imagínate informarse correctamente” - puede entonces traducirse al lenguaje analítico: cuanto mayor sea el coste cognitivo de alcanzar una opinión de alta calidad y menor sea la probabilidad de que esa opinión tenga efecto causal, menor será la rentabilidad instrumental de informarse.

Esto también ayuda a entender por qué el debate público puede premiar atajos informativos, identidades partidistas, heurísticas, eslóganes o señales de grupo. No hace falta suponer incapacidad mental. En muchos casos, dedicar tiempo a dominar fiscalidad, energía, defensa, urbanismo, pensiones y política exterior simultáneamente sería una inversión privada difícil de justificar.

3. Por qué votamos si votar casi nunca decide

3.1. Del voto instrumental al voto como consumo

La paradoja anterior sería devastadora si el voto solo tuviera utilidad a través del resultado. Sin embargo, Riker y Ordeshook ampliaron el cálculo del voto incorporando beneficios asociados al propio acto de participar. En notación simplificada:

$$U(V) = pB - C + D$$

El término D puede incluir deber cívico, satisfacción moral, adhesión al sistema, expresión de una preferencia, participación en una ceremonia colectiva o la satisfacción de verse a uno mismo como buen ciudadano. Si $D > C$, votar puede ser racional aun cuando $pB \approx 0$.

«Cumpro mi deber, me siento bien cumpliendo mi deber; por lo tanto, voto.»

Esta formulación captura una parte importante del comportamiento humano que una interpretación estrecha del interés económico no debe eliminar. Las personas realizan continuamente acciones que no producen una renta monetaria: donan, ayudan, participan en asociaciones, practican rituales, siguen equipos deportivos o dedican horas a aficiones. El beneficio es la experiencia misma. En ese sentido, votar puede ser un bien de consumo moral o expresivo, no solo una inversión destinada a producir un gobierno concreto.

3.2. Voto expresivo e identidad

Brennan y Lomasky desarrollaron una teoría expresiva de la preferencia electoral. Cuando el beneficio esperado de ser decisivo es casi nulo, el elector puede utilizar el voto para expresar quién es, qué valores sostiene o a qué comunidad desea pertenecer. La elección política adquiere así rasgos de

expresión simbólica. El individuo puede preferir “decir” algo mediante el voto aunque sepa que su papeleta no causará el resultado.

Esto introduce una diferencia profunda entre decidir individualmente y votar colectivamente. Al comprar un automóvil, contratar una hipoteca o elegir un tratamiento, el individuo soporta buena parte de las consecuencias de equivocarse. En una elección multitudinaria, el coste causal marginal de una preferencia equivocada se diluye entre millones. El voto permite, por ello, consumir convicciones a bajo precio individual.

3.3. También puede ser racional informarse sin que la información sea decisiva

El mismo razonamiento rescata la información política de su aparente inutilidad instrumental. Si D_I representa la utilidad directa de estar informado -curiosidad, entretenimiento, autoestima epistémica, identidad cívica o rechazo a “ser un ignorante”-:

$$U(I) = p\Delta B - C_I + D_I$$

Cuando $D_I > C_I$, informarse es racional aunque $p\Delta B$ sea despreciable. Quien disfruta de la política no estudia necesariamente para cambiar el resultado electoral; puede estudiarla porque obtiene utilidad de comprenderla. La ignorancia racional, por tanto, no predice ignorancia universal. Predice heterogeneidad: se informarán más quienes tengan costes menores o beneficios de consumo intelectual mayores.

4. La inversión de incentivos: del votante al decisor

4.1. Dos lados de la misma democracia

El punto decisivo del modelo aparece al pasar del elector al representante. El votante individual posee muy poca capacidad causal. El gobernante, legislador, alto cargo o regulador puede poseer mucha. Una resolución administrativa, una licitación, una recalificación, una subvención, una regulación sectorial o una decisión presupuestaria puede trasladar millones de euros entre grupos.

«Hay un gran bote. Hay millones en juego. Lo que decidas tú vale millones. Ves millones pasar; pues algo vas a querer.»

Tomada literalmente, la frase sería demasiado determinista: que una persona controle recursos no implica que necesariamente se apropie de ellos. Tomada como intuición de incentivos, en cambio, es central para la elección pública. Cuanto mayor sea el volumen de rentas políticamente asignables y mayor la discrecionalidad del decisor, mayor será el valor potencial de influir en la decisión, capturar una fracción de esa renta o intercambiarla por beneficios presentes y futuros.

4.2. No hace falta un sobre de billetes

La captura de beneficios políticos no debe reducirse a corrupción penal. Un representante puede maximizar salario, continuidad en el cargo, prestigio, poder, capacidad de nombramiento, redes, acceso, futuro profesional, influencia sobre organizaciones o reciprocidades. La desviación entre interés del representante e interés del representado puede existir sin que se cometa delito alguno.

De forma esquemática, la utilidad del decisor puede expresarse así:

$$U(P) = S + W + R + F + K - qL$$

donde S representa salario y carrera; W, poder y estatus; R, rentas apropiables o controlables; F, favores y reciprocidades; K, beneficios futuros de red; q, probabilidad de sanción, y L, pérdida asociada a la sanción. No todos los términos han de ser monetarios. Basta con que sean valorados por el agente.

4.3. Rent seeking y concentración de beneficios

Tullock y la literatura posterior sobre búsqueda de rentas mostraron que cuando el poder público puede crear o distribuir rentas, los individuos y grupos tienen incentivos para gastar recursos con el fin de capturarlas. Esto introduce otra asimetría: los beneficios de una política pueden estar muy concentrados en un grupo pequeño mientras sus costes se distribuyen entre millones de contribuyentes o consumidores.

Para quien puede ganar diez millones con una regulación, gastar cien mil en influir sobre ella puede ser racional. Para cada ciudadano que perderá unos pocos euros, dedicar horas a estudiar, organizarse y combatirla puede no serlo. El resultado potencial es una política con minorías intensamente interesadas y mayorías débilmente atentas.

5. El problema principal-agente: delegar en alguien que tiene intereses propios

La representación política puede entenderse como una relación principal-agente. Los ciudadanos delegan capacidad de decisión en representantes porque gobernar directamente todas las cuestiones sería prohibitivamente costoso. Pero la delegación crea un problema: el agente conoce más el proceso, controla información y puede disponer de objetivos propios. La literatura de agencia aplicada a representación identifica precisamente esta posibilidad de “agency loss”: los votantes carecen de información y recursos suficientes para seleccionar, observar y disciplinar perfectamente a sus representantes.

«Las élites tienen primero sus intereses propios y no los de los representados.»

Como proposición universal, la frase es demasiado fuerte: algunas personas pueden sacrificar intereses propios por convicciones o deber público. Como supuesto de modelización, sin embargo, resulta razonable no asumir altruismo perfecto. El representante tiene una función de utilidad propia. El problema institucional consiste en diseñar mecanismos para que perseguirla sea compatible, tanto como sea posible, con los objetivos del principal.

La elección periódica es uno de esos mecanismos, pero su capacidad disciplinaria está limitada precisamente por la ignorancia racional. Un principal mal informado supervisa peor al agente. Si además las decisiones públicas son numerosas, técnicamente complejas y sus consecuencias aparecen con retraso, atribuir responsabilidad se vuelve costoso.

6. Antes de la corrupción: quién llega hasta arriba

6.1. La política no selecciona al azar

La discusión sobre incentivos políticos suele comenzar cuando el representante ya ocupa el cargo. Pero existe una etapa anterior: selección. Los candidatos no son una muestra aleatoria de la población. Primero debe existir auto-selección -quién desea entrar en política- y después selección organizativa -

quién recibe apoyo, recursos, puestos internos y finalmente una candidatura competitiva-. Los partidos son, entre otras cosas, mecanismos de reclutamiento y selección de élites.

«Para llegar a ser el representante del partido político tienes que haber hecho mucho compadreo, alianzas, traiciones.»

La formulación es deliberadamente áspera, pero identifica una hipótesis examinable. Ascender en una organización exige competencias específicas: construir coaliciones, ganar confianza, distribuir información, mantener lealtades, anticipar movimientos rivales, negociar, competir internamente y gestionar conflictos. Algunas de estas capacidades son perfectamente compatibles con el buen gobierno. Otras pueden premiar comportamientos oportunistas.

6.2. El problema $S \neq G$

Definamos S como el vector de rasgos que maximiza la supervivencia y promoción dentro de una organización política, y G como el vector de rasgos que maximiza la calidad de gobierno:

$S = f(\text{alianzas, lealtad, estrategia, disciplina, red, competencia interna, control de información, ...})$

$G = f(\text{competencia, integridad, criterio, conocimiento, prudencia, orientación pública, ...})$

No existe ninguna necesidad lógica de que $S = G$. En el mejor de los casos estarán positivamente correlacionados. En otros entornos la correlación puede ser débil y, para determinadas características, negativa. Un sistema de selección puede ser excelente produciendo ganadores internos y mediocre produciendo administradores del interés general.

Este es el núcleo de la hipótesis de selección adversa de élites. No afirma que las organizaciones seleccionen conscientemente “malas personas”. Afirma que toda estructura recompensa determinadas conductas y que, a largo plazo, los individuos que mejor dominan esas conductas estarán sobrerrepresentados en la cúpula.

6.3. La hipótesis radical: psicopatía política

«Al final llegan los más psicópatas, los más perversos, los que evidentemente no van a tener ningún problema en corromperse.»

Esta tesis, tomada literalmente, excede lo que la evidencia general permite afirmar. No puede sostenerse que la competencia política seleccione universalmente psicopatía clínica ni corrupción. Pero puede preservarse como hipótesis extrema que sirve de límite teórico: si una organización premiara sistemáticamente la ausencia de escrúpulos, la manipulación interpersonal, la traición rentable y la capacidad de instrumentalizar relaciones, sería razonable esperar una selección de perfiles con mayor tolerancia a esos comportamientos.

La versión académicamente defendible es, por tanto, una hipótesis de selección por rasgos: ciertas arquitecturas organizativas pueden otorgar ventajas competitivas a individuos más dispuestos al oportunismo, la agresividad estratégica o la instrumentalización de vínculos. La magnitud y dirección de este efecto es una cuestión empírica, no un axioma.

7. Selección más socialización: “no solo se corrompen; ya vienen entrenados”

«No solo al final se corrompen, sino que ya vienen sabidos; tienen ya práctica en corromperse.»

La intuición puede formalizarse separando dos mecanismos. El primero es selección: determinadas características aumentan la probabilidad de ascenso. El segundo es socialización: permanecer años dentro de la organización enseña cuáles son las prácticas efectivas y cuáles se castigan. Incluso un individuo inicialmente idealista puede aprender progresivamente a sobrevivir en un entorno que premia concesiones, silencios, favores, disciplina o intercambios.

Tipo inicial → selección → socialización → tipo político observado

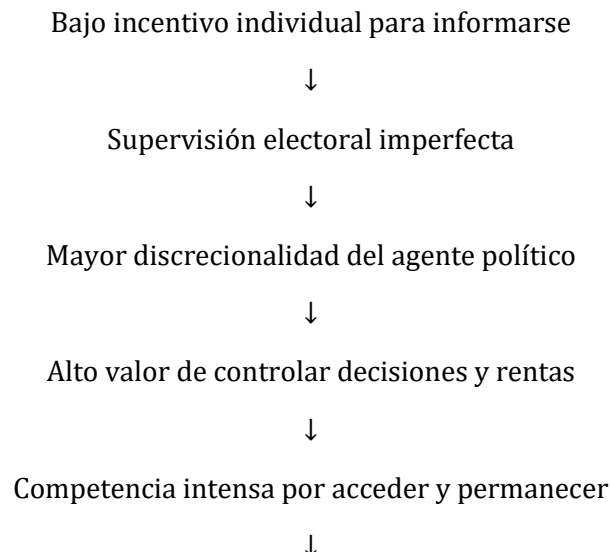
Esta distinción evita la explicación simplista según la cual “el poder corrompe” de forma súbita. El político que alcanza la cúspide puede haber sido filtrado durante años y, simultáneamente, moldeado por años de aprendizaje organizativo. Cuando finalmente obtiene capacidad para administrar recursos públicos, no llega como una hoja en blanco.

Michels anticipó parte de esta lógica en su ley de hierro de la oligarquía: las organizaciones complejas requieren especialización, dirección y control de información, lo que tiende a consolidar una élite interna. El presente modelo añade que esa élite no solo concentra poder; también es el resultado de un proceso competitivo de supervivencia y aprendizaje.

8. Un sistema de incentivos asimétricos

Los elementos anteriores pueden reunirse en una sola arquitectura. El ciudadano posee poca capacidad marginal de decisión y, por ello, escaso incentivo instrumental para informarse. El político posee capacidad concentrada y, por ello, incentivos intensos para conservarla y utilizarla. La organización partidista controla buena parte del acceso a esa capacidad y selecciona a quienes mejor sobreviven dentro de ella.

La cadena causal propuesta es:



Selección + socialización organizativa



Riesgo de divergencia entre élite política y representados

La paradoja es que la misma decisión tiene valores marginales opuestos según la posición institucional. Para un ciudadano, estudiar durante veinte horas una política de cien millones puede no cambiar nada. Para quien firma o bloquea esa política, veinte horas de negociación pueden determinar carreras, alianzas y recursos enormes.

9. La decepción: cuando votar deja de sentirse como un deber y empieza a sentirse como participar en una comedia

9.1. Una función dinámica de participación

«Llega un momento en que uno puede pensar: no solo no cumplo mi deber votando; participo en una comedia, en un circo.»

Si la utilidad de votar procede parcialmente de un término moral o expresivo, esa utilidad puede depreciarse. Un individuo que interpreta repetidamente que los elegidos incumplen, traicionan, mienten o utilizan el cargo en beneficio propio puede dejar de asociar el voto con ciudadanía virtuosa. El mismo gesto que antes producía satisfacción moral puede empezar a producir desutilidad.

Propongamos:

$$U_t(V) = p_t B_t - C_t + M_t + E_t + H_t - \Delta_t$$

donde M es utilidad moral o de deber cívico; E , utilidad expresiva e identitaria; H , hábito; y Δ , decepción o desutilidad derivada de considerar que el acto legitima un sistema indeseable. La participación se produce si $U_t(V) > 0$.

La decepción puede acumularse:

$$\Delta_{t+1} = \rho \Delta_t + \delta_t$$

donde δ_t representa nuevas experiencias negativas y ρ la persistencia del desencanto. Si Δ aumenta lo suficiente, una persona puede pasar de votar por deber a abstenerse también por deber: ya no interpreta la abstención como indiferencia, sino como rechazo.

9.2. La aparente refutación: los mayores suelen votar más

La hipótesis simple de decepción acumulativa genera una predicción inmediata: más años de exposición política deberían implicar más decepción y, por tanto, menos participación. Sin embargo, la participación electoral suele aumentar desde la juventud hasta buena parte de la edad adulta y solo cae en edades avanzadas. Este hecho impide convertir la decepción acumulada en explicación única.

Pero no la vuelve irrelevante. Con la edad cambian simultáneamente otras variables: el acto de votar puede adquirir hábito, los costes administrativos pueden disminuir, la estabilidad residencial puede aumentar, la integración comunitaria puede ser mayor y determinadas cohortes han sido socializadas bajo normas cívicas más fuertes. Así:

$$dU/dA = -dC/dA + dM/dA + dE/dA + dH/dA - d\Delta/dA$$

Que dU/dA sea positivo no implica que $d\Delta/dA$ sea cero. Implica únicamente que las fuerzas positivas superan a la decepción neta. Una persona de sesenta años puede estar mucho más desencantada con los políticos que a los veinte y, simultáneamente, ser mucho más constante a la hora de votar.

9.3. Edad, hábito y cohorte

Conviene distinguir tres mecanismos. El efecto ciclo vital describe cambios asociados a la edad y a la estabilidad social. El efecto experiencia describe el aprendizaje generado por haber participado repetidamente. El efecto cohorte describe diferencias entre generaciones socializadas en contextos históricos distintos. Una generación para la que votar fue enseñado como conquista, obligación moral o símbolo de pertenencia democrática puede conservar un M elevado aunque su evaluación de los partidos sea negativa.

El hábito, por otra parte, puede hacer parcialmente automática la participación. Una vez que votar forma parte del guion de comportamiento esperado cada cuatro años, el coste subjetivo de decidir si se participa puede disminuir. El ciudadano no recalcula desde cero la teoría del voto en cada elección: simplemente “es una persona que vota”.

10. Gradualismo, imitación y normalización

La decisión política tampoco se produce en aislamiento. Los individuos observan el comportamiento ajeno y extraen de él información sobre lo normal, lo debido y lo esperado. Si votar es la conducta estándar de la familia, el entorno profesional o la comunidad, parte de la utilidad de votar procede de seguir una norma. Si abstenerse se normaliza, el coste moral de la abstención disminuye.

«La gente vota, pues vota. No se lo plantea si es racional o no votarlo.»

Esta observación introduce racionalidad limitada y comportamiento habitual. El modelo económico no necesita asumir que cada ciudadano calcula explícitamente $pB - C + D$. Las funciones de utilidad son representaciones analíticas de fuerzas que pueden operar como costumbres, emociones, normas interiorizadas o atajos. El hecho de que una conducta sea racionalizable no significa que el actor realice conscientemente el cálculo.

El gradualismo importa además para la decepción. Las expectativas pueden rebajarse lentamente. Una promesa incumplida puede indignar; diez incumplimientos pueden convertirse en “lo normal”. El sistema puede, paradójicamente, producir al mismo tiempo cinismo y continuidad: se espera poco de los políticos, pero se sigue votando porque votar continúa formando parte del repertorio cívico.

11. Hipótesis contrastables

El modelo no pretende quedarse en una descripción retórica. Produce varias hipótesis susceptibles de contraste empírico:

- H1 - Ignorancia racional: cuanto mayor sea el coste de adquirir información política y menor el beneficio privado directo de poseerla, menor será la inversión informativa, ceteris paribus.
- H2 - Consumo de información: el interés intrínseco por la política y la identidad cívica moderarán H1; individuos con alto D_I podrán estar muy informados pese a su baja capacidad decisoria.

- H3 - Asimetría de intensidad: los actores que reciben beneficios concentrados de una decisión invertirán más recursos en influirla que los individuos que soportan costes pequeños y dispersos.
- H4 - Agencia: la divergencia entre preferencias de votantes y representantes aumentará cuando la observabilidad de las decisiones sea menor, la atribución de responsabilidades sea más difícil y la sanción electoral menos probable.
- H5 - Selección organizativa: estructuras internas que premien fuertemente la lealtad y el control de redes por encima del desempeño externo producirán élites con mayor orientación intrapartidista.
- H6 - Socialización: a igualdad de rasgos iniciales, más años de carrera interna estarán asociados a una mayor adaptación a normas y estrategias de supervivencia organizativa.
- H7 - Decepción: experiencias políticas negativas reducirán el componente moral M y/o elevarán Δ , especialmente entre individuos cuya participación dependía poco del hábito.
- H8 - Hábito compensatorio: el efecto negativo de la decepción sobre el voto será menor entre electores con una historia prolongada de participación regular.
- H9 - Cohorte: parte de la mayor participación de personas mayores será explicable por diferencias generacionales en deber cívico y no únicamente por edad biológica.
- H10 - Abstención moral: para una fracción del electorado, la abstención no expresará apatía sino una utilidad expresiva negativa del voto: el rechazo a legitimar un proceso percibido como fraudulento, irrelevante o teatral.

12. Qué no afirma el modelo

Una teoría de incentivos puede volverse caricaturesca si se transforma cada tendencia en una ley absoluta. Conviene por ello fijar sus límites.

- No afirma que votar sea “estúpido”. Afirma que su rendimiento instrumental individual puede ser minúsculo; otros beneficios pueden hacerlo racional.
- No afirma que informarse sea inútil socialmente. Afirma que existe un problema de apropiabilidad: el beneficio colectivo de la información puede superar enormemente su beneficio privado para quien la adquiere.
- No afirma que todos los políticos sean corruptos. Afirma que los representantes poseen objetivos propios y que determinadas instituciones pueden crear oportunidades de divergencia y captura.
- No afirma que los “psicópatas” gobiernen necesariamente. Esa es la formulación radical de una hipótesis de selección adversa por rasgos que debe ser contrastada.
- No afirma que la edad produzca cinismo ni participación por una sola vía. Edad, experiencia, hábito y cohorte deben separarse empíricamente.

Estas cautelas no debilitan el argumento. Lo hacen más fuerte porque permiten distinguir una proposición falsable de una invectiva política.

13. Implicaciones institucionales

Si el problema es una asimetría de incentivos, las reformas relevantes no se limitan a exhortar al ciudadano a “informarse más” o pedir al político que “sea mejor”. Una institución robusta debe funcionar razonablemente incluso cuando los actores economizan información y persiguen objetivos propios.

13.1. Reducir el coste de supervisión

La transparencia útil no consiste en publicar millones de páginas imposibles de procesar. Consiste en hacer atribuibles las decisiones: quién decidió, cuánto costó, quién se benefició, qué alternativas existían y qué resultado produjo. Reducir C_I aumenta la posibilidad de control ciudadano y periodístico.

13.2. Reducir la discrecionalidad de alto valor

Cuanto más rentas pueda crear o distribuir discrecionalmente una autoridad, mayor será la recompensa potencial de capturarla. Reglas generales, procedimientos competitivos, trazabilidad y separación de funciones pueden disminuir R y elevar q .

13.3. Reformar la selección, no solo la elección

Si los ciudadanos solo pueden escoger entre candidatos previamente filtrados por organizaciones, la calidad democrática depende también de cómo se produce ese filtro. Las reglas de selección de candidatos, promoción interna, financiación, profesionalización y competencia intrapartidista son variables institucionales de primer orden.

13.4. Diseñar contra el santo y contra el canalla

Un buen diseño institucional no debería necesitar santos. Debe procurar que incluso un político ambicioso encuentre más rentable producir resultados verificables que capturar rentas, y que incluso un ciudadano con poco tiempo pueda identificar al menos las grandes decisiones y responsabilidades. La cuestión no es eliminar el interés propio, sino canalizarlo.

14. Discusión: la democracia sostenida por conductas no instrumentales

Existe una paradoja final. Si todos los ciudadanos fueran agentes estrictamente instrumentales y D fuese cero, la teoría tendría dificultades para explicar una participación electoral elevada. El sistema democrático de masas parece depender parcialmente de comportamientos que no persiguen el efecto causal marginal del voto: deber, hábito, identidad, expresión y ritual.

Esto significa que una institución diseñada formalmente para agregar preferencias instrumentales puede sostenerse gracias a motivaciones no instrumentales. El votante participa porque “es lo que se hace”, porque considera que debe hacerlo o porque desea expresar quién es. El sistema sobrevive, en parte, porque millones de personas aceptan pagar un pequeño coste privado sin esperar que su gesto individual determine el resultado.

Pero esta misma estructura reduce el precio privado de equivocarse. Si mi voto no será decisivo, puedo permitirme votar de forma expresiva, identitaria o desinformada sin esperar cargar personalmente con la consecuencia marginal de ese error. La democracia obtiene participación de las motivaciones expresivas y, simultáneamente, puede sufrir algunos de sus costes epistémicos.

15. Conclusión

«La paradoja no es solo que sea racional ignorar la política. Es que quienes menos pueden influir tienen pocos incentivos para conocerla, mientras quienes sí pueden influir tienen enormes incentivos para apropiarse de los beneficios de esa influencia.»

El modelo desarrollado en este artículo reúne en una única estructura cuatro problemas que suelen estudiarse por separado. Primero, el votante individual tiene un incentivo instrumental débil para votar y un incentivo todavía más débil para adquirir información costosa. Segundo, ese aparente absurdo desaparece cuando el voto y la información producen utilidad moral, expresiva o identitaria. Tercero, el representante se encuentra en la posición inversa: controla decisiones de gran valor y dispone de incentivos intensos para conservar poder, carrera, redes y rentas. Cuarto, quienes alcanzan esa posición no son seleccionados al azar, sino a través de organizaciones que recompensan determinadas competencias y socializan a quienes sobreviven.

La decepción política añade una dimensión temporal. El ciudadano puede comenzar votando porque considera que es su deber y acabar interpretando el mismo gesto como participación en una comedia. Sin embargo, la experiencia negativa no actúa sola. Compite con hábito, norma, integración y socialización generacional. Por eso una sociedad puede volverse más cínica sin volverse proporcionalmente más abstencionista.

La consecuencia metodológica es sencilla: para comprender la política no basta con preguntar qué políticas desean los ciudadanos ni qué ideología proclaman los gobernantes. Hay que estudiar qué merece la pena conocer, qué merece la pena controlar, quién tiene capacidad real para decidir, quién se beneficia de cada decisión y qué tipo de persona consigue superar el proceso que conduce hasta ella.

El “idiota” político, entendido metafóricamente como quien se repliega a lo privado, puede ser racional. El problema institucional comienza cuando esa racionalidad individual convive con élites sometidas a incentivos exactamente opuestos.

Referencias

- Brennan, G., & Lomasky, L. (1993). *Democracy and Decision: The Pure Theory of Electoral Preference*. Cambridge University Press.
- Buchanan, J. M., & Tullock, G. (1962). *The Calculus of Consent: Logical Foundations of Constitutional Democracy*. University of Michigan Press.
- Caplan, B. (2007). *The Myth of the Rational Voter: Why Democracies Choose Bad Policies*. Princeton University Press.
- Downs, A. (1957). An Economic Theory of Political Action in a Democracy. *Journal of Political Economy*, 65(2), 135-150.
- Downs, A. (1957). *An Economic Theory of Democracy*. Harper & Row.
- Gailmard, S. (2009). Agency Problems, the 17th Amendment, and Representation in the Senate. *American Journal of Political Science*, 53(2), 324-342.
- Lane, J.-E. (2009). Political Representation from the Principal-Agent Perspective. *Representation*, 45(4), 369-378.
- Michels, R. (1911/1915). *Political Parties: A Sociological Study of the Oligarchical Tendencies of Modern Democracy*.
- Mitchell, P. Voters and their representatives: Electoral institutions and delegation in parliamentary democracies. *European Journal of Political Research*.
- Riker, W. H., & Ordeshook, P. C. (1968). A Theory of the Calculus of Voting. *American Political Science Review*, 62(1), 25-42.

- Tullock, G. (1967). The Welfare Costs of Tariffs, Monopolies, and Theft. *Western Economic Journal*, 5(3), 224-232.
- Wagner, M., Johann, D., & Kritzinger, S. (2012). Voting at 16: Turnout and the quality of vote choice. *Electoral Studies*, 31(2), 372-383.